

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

“El financiamiento de Pymes Familiares, en contextos de inestabilidad y crisis”

“The financing of Family SMEs, in contexts of instability and crisis”

Autor: Eliana Rosales Grosso

DNI: 35.639.286

Legajo: CPB05359

Director de TFG: Alfredo, Gonzales Torres

Año: 2021

Resumen

Las pymes familiares son las pequeñas y medianas empresas que moviliza la mayor parte de la economía en Argentina, formadas por personas del mismo lazo sanguíneo, es por eso que son llamadas familiares. La problemática que se presentó para este tipo de empresas es que no tuvieron acceso a un financiamiento deseado para lograr sus objetivos, además de esto, poseen desconfianza y desinformación que les genera la situación de crisis atravesada durante muchos años en este país. El objetivo general de este trabajo fue analizar las diferentes alternativas de financiamiento que utilizan las pymes familiares en Villa María, Córdoba en un contexto de inestabilidad económica por el cual estaban sobrepasando. El alcance de la investigación fue de tipo descriptiva, y por medio de entrevistas se fue recolectando información de cada uno de los participantes tomados en la muestra, y se concluyó que las formas de financiamiento elegidas y utilizadas fueron las tradicionales y no se tomaron en cuenta nuevas alternativas como opción de financiamiento. Motivo por el cual las empresas no se sintieron seguras de arriesgar para ganar, por ende, no tomaron deuda, y mucho menos de fuentes que son desconocidas para ellas, derivadas de otros tipos de mercados que se fueron incorporando en la actualidad.

Palabras Claves: Empresa, financiamiento, información, deuda, mercado.

Abstract

Family SMEs are the small and medium-sized companies that mobilize most of the economy in Argentina, made up of people of the same blood bond, that is why they are called family members. The problem that arose for this type of company is that they did not have access to the desired financing to achieve their objectives, in addition to this, they have mistrust and misinformation generated by the crisis situation experienced for many years in this country. The general objective of this work was to analyze the different financing alternatives used by family SMEs in Villa Maria, Córdoba in a context of economic instability for which they were exceeding. The scope of the research was descriptive, and through interviews, information was collected from each of the participants taken in the sample, and it was concluded that the forms of financing chosen and used were the traditional ones and were not taken into account. new alternatives as a financing option. Reason why companies did not feel safe to risk to win, therefore, they did not take on debt, and much less from sources that are unknown to them, derived from other types of markets that are currently being incorporated.

Keywords: Company, financing, information, debt, market.

Índice

| | |
|--|----|
| Introducción | 1 |
| <i>Antecedentes</i> | 1 |
| <i>Elementos teóricos relevantes</i> | 2 |
| <i>Problema de investigación</i> | 12 |
| <i>Objetivo general</i> | 13 |
| <i>Objetivos específicos</i> | 13 |
| Métodos | 14 |
| <i>Diseño</i> | 14 |
| <i>Participantes</i> | 14 |
| <i>Instrumentos</i> | 14 |
| <i>Análisis de datos</i> | 15 |
| Resultados | 17 |
| Discusión | 22 |
| <i>Interpretación de los resultados</i> | 22 |
| <i>Limitaciones y fortalezas de la investigación</i> | 27 |
| <i>Conclusiones y recomendaciones</i> | 28 |
| <i>Propuestas de futuras líneas de investigación</i> | 29 |
| Referencias | 31 |
| Anexo I | 33 |
| Anexo II | 37 |

Introducción

Antecedentes

La fuente de financiamiento de las pymes familiares en primer lugar, era el recurso propio de las mismas, que abarcaba más del 50% de su estructura, aunque actualmente se pudo ir reduciendo esas cifras. Como segundo lugar, se utilizó el crédito bancario que es quien ocupó la mayor parte y seguido a eso el financiamiento público, que comenzó a partir del año 2015 con un bajo porcentaje y fue creciendo hasta la actualidad (Gasparini y Ottone, 2018). Este antecedente demuestra que las pymes familiares son empresas que siguen sin poder desarrollarse en el mercado financiero por falta de acceso, conocimiento y aptitudes para poder ingresar.

El mercado de capital es casi invisible para este tipo de empresas, la realidad es que todavía son grandes las dificultades que existen para acceder a este tipo de financiamiento. Como primer punto, los requisitos que tienen que cumplir con las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) son difíciles de cumplimentar, y como dato no menor las pymes familiares se encuentran en un desconocimiento y desconfianza con respecto a estos instrumentos financieros por la poca educación sobre el tema, y porque sus *management* son de tipo familiar (Gasparini y Ottone, 2018). La importancia de este antecedente radica en marcar las fallas que las pymes tienen solo por ser familiares, la de falta de información con respecto a otros tipos de mercados que no sean los convencionales como el propio o bancario hacen que las pymes familiares se encuentren cada vez más lejos de otras fuentes de financiamiento.

El crédito bancario en las pymes, se dividió en dos sectores, para las empresas de menor envergadura implicó una gran dificultad al acceso del financiamiento bancario aun a pesar del crecimiento sostenido en los últimos tiempos. En cambio, para las pymes de mayor tamaño se vio la posibilidad de acceso a las mismas y se vieron favorecidas aprovechando su desarrollo (Gasparini y Ottone, 2018). Lo destacado en este antecedente es que se demuestra una vez más que la envergadura de las empresas influye significativamente en cuanto a que quienes intentan financiar estas pymes familiares, desconocen los proyectos productivos de las mismas, y esto es en donde se fundamentan las entidades bancarias para poder otorgarle beneficios y créditos a este tipo de empresas.

Como menciona Butler et al. (2017) las principales dificultades de estas firmas se presentan en la falla del mercado, asociada a la desigual información que poseen los intermediarios financieros con los inversionistas potenciales. Aquí aparece el racionamiento crediticio donde se reflejan en tasas de intereses más altas, menores montos de los créditos y exigencias mayores en las garantías, y a su vez, se complica más cuando no tienen historial crediticio.

Elementos teóricos relevantes

Las pymes son pequeñas y medianas empresas que representan a un grupo económico y productivo a nivel mundial. Son relevantes en muchos de sus aspectos, según el país donde se desarrollen tienen distintos parámetros para su definición, pero todas conllevan la misma esencia, son el motor impulsor de las economías latinoamericanas. Las clasificaciones de las empresas pueden variar según su número de empleados, al nivel de ventas, al valor de sus activos o al sector donde pertenezcan, dependiendo de cada país en la cual pertenezcan (Laitón Ángel y López Lozano, 2018).

Las pymes familiares, se componen por personas que se encuentran unidas por lazos sanguíneos, es decir se conforman por parientes como abuelos, padres e hijos, hermanos, primos hermanos, etc. De esa manera se va extendiendo la pyme familiar, y va pasando de generación en generación y en muchos otros casos, hay empresas que trabajan ya tres generaciones juntas.

En Latinoamérica, se indujeron en dos caminos por el cual se pudieron definir las pymes, por un lado, existen las empresas propiamente dichas, con una estructura adecuada que le permite una correcta gestión empresarial, y se desarrollaron en la parte formal de la economía. Por otra parte, están las empresas familiares donde se caracterizan por la supervivencia de la misma, sin enfocarse en cuestiones tales como el costo de oportunidad del capital, o la reinversión que permite el crecimiento de las mismas, esto conlleva a un autoempleo como forma de subsistencia (Zambrano-Alcívar, 2018).

La importancia de las pymes en América Latina, recae principalmente en los porcentajes de empleo y producción que los mismos proporcionan a la economía nacional de cada país tal como se muestra en la tabla 1. Luego de un análisis sobre la tabla, en los países

de América latina, la mayoría supera ampliamente en un 50% su aporte al empleo y producción. Es decir, se depende de las pymes en su gran mayoría y los países se apoyan en eso para su crecimiento (Cohen Arazi y Baralla, 2018).

Tabla 1: *Importancia de las MiPyMEs en la producción y el empleo.*

| Países | Participación de las MiPyMEs en el empleo formal | Contribución de las MiPyMEs al PBI |
|-----------|--|------------------------------------|
| Argentina | 70,2 % | 53,7% |
| Brasil | 59,8% | 34,3% |
| Chile | 63,0% | 20,4% |
| Colombia | 67,2% | 38,7% |
| Ecuador | 55,0% | 20,0% |
| México | 75,0% | 62,0% |
| Paraguay | 77,0% | - |
| Perú | 67,9% | 55,5% |
| Uruguay | 68,5% | - |
| Venezuela | 38,1% | - |

Fuente: Cohen Arazi y Baralla, (2018)

Como se observó en la tabla obtenida, en Argentina la participación y el desarrollo económico de las pymes son el 70% del empleo del país, este porcentaje refleja un nivel muy alto contribuyendo al PBI en un 50%, dando así la pauta de que este tipo de empresas son quienes nos guían en cuanto a desarrollo económico, ya que las mismas son el eje central de la economía.

En Argentina según la definición, las Pymes pueden estar integradas por una o varias personas y su categoría va a ser de acuerdo a la actividad declarada, a los montos totales de ventas anuales, tal como se ilustra en la tabla 2, o a la cantidad de empleados. El sector al que pertenecen se define de acuerdo a la actividad principal de cada empresa registrada (Ministerio de Produccion de la Nacion, 2021).

Tabla 2: *Ventas total anuales en \$ (pesos argentinos).*

| Categoría | Construcción | Servicios | Comercio | Industria y Minería | Agropecuario |
|-----------------|--------------|-------------|---------------|---------------------|--------------|
| Micro | 19.450.000 | 9.900.000 | 36.320.000 | 33.920.000 | 17.260.000 |
| Pequeña | 115.370.000 | 59.710.000 | 247.200.000 | 243.290.000 | 71.960.000 |
| Mediana Tramo 1 | 643.710.000 | 494.200.000 | 1.821.760.000 | 1.651.750.000 | 426.720.000 |
| Mediana Tramo 2 | 965.460.000 | 705.790.000 | 2.602.540.000 | 3.540.380.000 | 676.810.000 |

Fuente: Ministerio de Producción de la Nación (2021).

El monto de las ventas surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales cerrados, excluyendo el IVA e impuestos internos que pudieran corresponder, y además el 75% del monto de las exportaciones. Y para las empresas que se rigen de acuerdo a la cantidad de empleados, se tomarán en cuenta el promedio de empleo de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales cerrados. Podrán inscribirse en el registro, siempre y cuando las ventas anuales no superen los topes establecidos en la tabla (Ministerio de Producción de la Nación, 2021). Las actividades permitidas son las mencionadas en la tabla 3:

Tabla 3: *Actividades incluidas.*

| Sector | Sección | |
|---------------------|--------------|---|
| Agropecuaria | A | Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca |
| Industria y minería | B | Explotación de minas y canteras |
| | C | Industria manufacturera |
| | H | Servicio de transporte y almacenamiento |
| | J | Información y comunicación |
| | D | Electricidad, gas, vapor y aire acondicionado |
| Servicios | E | Suministros de agua, cloacas, gestión de residuos y recuperación de materiales |
| | H | Servicios de transporte y almacenamiento (excluyendo las actividades del sector industria y minería) |
| | I | Servicio de alojamiento y servicios de comida |
| | J | INFORMACION Y COMUNICACIONES (excluyendo las actividades del sector industria y minería) |
| | K | Intermediación financiera y servicios de seguros |
| | L | Servicios inmobiliarios |
| | M | Servicios profesionales, científicos y técnicos |
| | N | ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y SERVICIOS DE APOYOS (incluye alquiler de vehículos y maquinaria sin personal) |
| | P | Enseñanza |
| | Q | Salud humana y servicios sociales |
| | R | Servicios artísticos, culturales, deportivos, y de esparcimiento |
| | S | Servicios de asociaciones y servicios personales |
| | Construcción | F |
| Comercio | G | Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas. |

Fuente: Ministerio de Producción de la Nación (2021).

Las actividades detalladas en la tabla son las que están incluidas para pertenecer a las pymes, y a continuaciones las que no están incluidas son las siguientes:

No serán consideradas micro, pequeñas ni medianas empresas, aquellas que realicen alguna de las siguientes actividades según el Ministerio de Producción de la Nación (2021):

- Servicios de hogares privados que contratan servicio doméstico.
- Servicios de organizaciones y órganos extraterritoriales.
- Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria.
- Servicios relacionados con juegos de azar y apuestas.
- Los socios de sociedades/ directores que no ejerzan una actividad independiente.
- Las organizaciones sin fines de lucro.

Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), poseen un rol fundamental en la economía argentina, tanto que contribuyen a la generación de la mayoría de puestos de trabajos, y producción en el país. Adquirieron un importante peso en el sector industrial, y son un eslabón importante del entramado productivo y aportan decisivamente al crecimiento y al desarrollo económico. Los dilemas que enfrentaron este tipo de empresas es el acceso al financiamiento, lo que hace más tardío el crecimiento, y el desarrollo de las que pymes familiares que están en funcionamiento y también las que están por nacer (Gasparini y Ottone, 2018).

El financiamiento se puede definir como un conjunto de recursos monetarios y crediticios, que utilizan para poder realizar la actividad a la cual cada empresa se dedica. El objetivo de obtener estos recursos es poder garantizar la subsistencia, la continuidad y la solvencia de las mismas. Es la vía por la cual las Pyme puede obtener sus fondos y afrontar sus inversiones, gastos y necesidades por las que se atraviesen en las distintas situaciones. (Laudani, Sena, Redondo, & Panelli, 2020)

Existen distintos tipos de fuentes de financiamiento en Argentina, las que se pueden clasificar según distintos criterios según Observatorio Pyme (2021):

- Según su Propiedad:
 - Financiamiento propio: Recursos financieros propios de la empresa.
 - Financiamiento de terceros: Préstamos que obtiene la empresa de otras entidades, y generadoras de deudas.
- Según su vencimiento:

- A largo plazo: el plazo de devolución es mayor a un año
- A corto plazo: el plazo de devolución es menor a un año
- Según su procedencia:
 - Fuentes de financiamiento internas: reservas, aporte de los socios, resultados no distribuidos
 - Fuentes de financiamiento externas:
 - Préstamos: Contrato celebrado entre dos o más personas físicas o jurídicas, donde se otorga una cantidad de dinero, y es devuelto en un plazo determinado, con los intereses correspondientes.
 - *Leasing*: “Contrato de leasing, el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio” (Ley 26994, año, art. 1227).
 - *Factoring*: “Hay contrato de factoraje cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos” (Ley 26994 art 1421).
 - Descuento bancario: “El contrato de descuento bancario obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y a éste a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme con lo pactado” (Ley 26994 art 1409).
 - *Confirming*: identificado como cesión de pagos a proveedores, es un servicio financiero en el que una empresa le entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a una entidad financiera, acreedor, la cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento.
 - *Crowdfunding*: se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperación participativa que se lleva a cabo por personas que

realizan una red para obtener los recursos necesarios. Suele utilizarse Internet como plataforma.

- **Financiamiento Público:** Recursos que otorga el Estado a través de distintos programas.
- **Mercado de capitales:** Instrumentos tales como, los cheques de pagos diferidos, pagarés avalados, On Simple, On Régimen regular, valores a corto plazo, fideicomisos financieros, acciones. (Gobierno de Argentina, 2021).

De todas estas alternativas existentes, se continúa utilizando en primer lugar el financiamiento propio de las utilidades que obtienen las empresas, como segundo recurso el crédito bancario, como cheques de pagos diferidos o giros en descubiertos. Asimismo, alguna que otras empresas adquieren préstamos bancarios si lograron cumplimentar con todos los requisitos. Se sostiene que el desconocimiento de fuentes financieras y la forma de acceder a las mismas es uno de los motivos por lo cual las Pymes familiares no logran acceder a la financiación (Butler et al., 2017).

Luego existen casos de este tipo de empresas que logran el acceso al financiamiento después de una antigüedad considerada, pero no les alcanza para cubrir su proyecto de inversión, o acceden para apalear una crisis que está sobrellevando, y esto dan una experiencia no satisfactoria por parte de la pyme para con las entidades financieras, ya que en el contexto de inestabilidad no se animan a tomar grandes compromisos de dinero.

El sistema productivo en Argentina actúa prácticamente en ausencia de un sistema financiero y de un mercado bancario, lo cual constituye una verdadera incoherencia funcional para un país con el nivel de ingreso per cápita como el de este país. Es en este contexto en el que deben analizarse las necesidades de financiamiento de las PyMEs familiares, éstas presentan un bajo acceso al crédito y una gran cantidad de empresas tienen proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento bancario. Éstas son algunas de las características que en materia de inversión y financiamiento presentan las PyMEs familiares, generadoras de prácticamente la mitad del producto y del empleo industrial (Observatorio Pymes, 2017).

En Argentina, ya hace varios años se vive en un contexto complejo y recesivo, añadiendo que en el año 2020 se presentó una pandemia mundial por COVID-19 que como factor externo sanitario comenzó a perjudicar aún más este escenario, obstaculizando el consumo y por ende el normal funcionamiento de la economía, y poniendo en riesgo a muchas pymes familiares del país por no poder operar y desarrollar sus trabajos de forma habitual (Donato, 2020).

Hubo actividades que fueron más afectadas que otras, con respecto a todos los rubros esenciales que pudieron mal o bien seguir su curso, no así con los rubros no esenciales que fueron los más castigado por esta situación de crisis epidemiológica y que si además no venían atravesando una buena situación, mucho de ellos quedaron en el camino teniendo que cerrar sus puertas o dar a quiebras sus empresas.

La Fundación Observatorio Pyme (FOP) tuvo como principal objetivo monitorear al segmento empresarial que emplea al 70% de los argentinos compuesto por las pequeñas y medianas empresas. Con distintas medidas y con rol activo del estado, existieron alternativas como el Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP), esto fue creado para intentar sostener la liquidez de las empresas para el pago de salarios y contribuciones patronales. Por otro lado, también se instrumentó una línea crediticia a una tasa del 24% preferencial con un periodo de gracia de tres meses, para financiar capital de trabajo (Donato, 2020).

En un contexto de fluctuación como se presentó anteriormente, las pymes salieron a buscar alternativas para poder sobrevivir a esta crisis, el sistema crediticio cumplió un rol clave para la sustentabilidad y la recuperación de las Pymes. Entraron a jugar un papel importante las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) que tomaron una postura fundamental facilitando los préstamos y haciendo un puente entre las empresas y los bancos. Aunque aún hay mucha ignorancia del funcionamiento de estas entidades financieras, se consideran de suma importancia impulsar a las empresas por este camino (El Cronista, 2020).

Las empresas recurrieron a las SGR porque consiguieron mejores plazos y tasas, teniendo en cuenta también que los requisitos son parámetros para poder acceder. Garantizar es una de las SGR más reconocidas y con una antigüedad de 20 años en el país, y en este contexto pudo lanzar distintos créditos para diferentes sectores de la economía, como

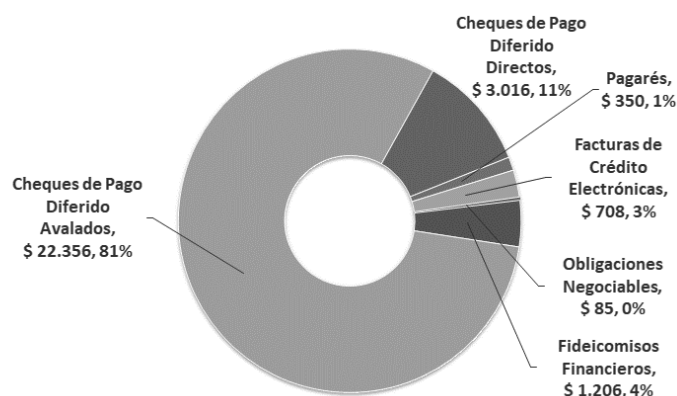
monotributistas, responsables inscriptos, y emprendedores desde \$50.000 hasta \$450.000. Además, presento un programa de Garantizar Inclusión, facilita el acceso al financiamiento de empresas más pequeñas y un programa dirigido a mujeres líderes (El Cronista, 2020).

Otras herramientas que pudieron encontrar las pymes dentro del contexto actual, son instrumentos en el mercado de capitales, como las facturas de crédito electrónicas, el cheque de pago diferido y valores negociables en el Mercado Argentino de Valores (MAV) el cual es un mercado especialista en productos no estandarizados, orientado a las pymes y a los sectores regionales, mediante varios instrumentos financieros. Los beneficios de este tipo de mercado que presentaron en relación al financiamiento, tienen como ventajas visibilidad, transparencia, entre otras (Bolsa de Comercio de Rosario, 2020).

La Comisión Nacional de Valores (CNV) realizó informes trimestrales del mercado de capitales. En el primer trimestre del año 2020, fue dando pautas de cómo fueron ingresando a este mercado las pymes. Registro que se mantuvo el cheque de pago diferido como la principal herramienta de financiación representando el 92% del total a lo largo de este periodo, este porcentaje representa tanto los cheques avalados, como directos en su forma tradicional o modelo electrónico con una importante participación de estos en los últimos tiempos denominados *echeqs*, promovidos en la pandemia Covid-19 para facilitar la herramienta en el marco del aislamiento social obligatorio (Comision Nacional de Valores República Argentina, 2020).

Por otra parte, las facturas de créditos electrónicas han tenido un progreso desde que se inauguró su negociación en Julio del 2019, tanto en dólares como en pesos argentinos, pero en este trimestre perdió fuerzas como instrumento prometedor. En la figura 1 se ilustra los diferentes porcentajes de cada tipo de fuente anteriormente nombradas.

Figura 1: *Financiamiento Total Pyme por instrumento, en millones de pesos argentinos.*



Fuente: Comisión Nacional de Valores República Argentina (2020).

En esta figura se muestran las distintas opciones que se presentaron indicando los diferentes porcentajes de utilización de cada instrumento. Desintegrando y haciendo un análisis de esta figura que en el comienzo del contexto de inestabilidad de la pandemia del año 2020 en Argentina, se utilizó en gran medida los cheques de pago diferido avalados, y como consiguiente los cheques de pago diferidos directos, y sucesivamente las demás fuentes.

En busca de alternativas y en vista de sobrellevar la crisis que nos dejó el contexto de la pandemia, la elección del financiamiento para las pymes fue relevante. Con él párate de muchas empresas, se hizo insostenible seguir financiándose con recursos espontáneos o con sus propios proveedores, por lo cual muchas de ellas no les quedo otra opción que acudir al endeudamiento con terceros (Bolsa de Comercio de Rosario, 2020).

Desde el Estado nacional, existen otros lineamientos de acceso a distintos tipos de créditos, para proyectos de inversiones productivas analizado el sitio web del Gobierno de Argentina (2021), donde especifican todos sus requisitos y formalidades para acceder, las tasas que ofrecieron son entre el 18% y el 24% con periodos de gracia según cada programa y estuvieron intentando reactivar toda la situación de crisis generada por los hechos ocurridos hasta ahora. Estos programas lanzados por el gobierno son los siguientes:

- Créditos directos del Fondo Nacional del desarrollo Productivo (FONDEP): préstamos sin intervención bancaria para pymes, y cooperativas. Dirigido a empresas unipersonales, cooperativas, sociedades anónimas, SRL, y otras organizaciones excepto

monotributistas. Se destinan para inversión productiva, hasta \$15.000.000, financiando el 80% del proyecto de inversión, y el 20% restante a cargo de la empresa. Los requisitos esenciales son que presente doce meses de ventas comprobables, y pertenecer a los siguientes sectores: industria, servicios industriales, agroindustria, petróleo y gas, metalmecánica, textil y calzado, autopartistas.

- Línea de Inversión Productiva (LIP PyMEs): los destinos del crédito a financiar son dos. El primero es para la adquisición o leasing de bienes de capital de producción nacional, que puede tener hasta un 30% de componentes importados. La Asociación de Industriales Metalúrgicos (ADIMRA) es donde se consulta la composición de los bienes de capitales para adquirir. Y la segunda opción es para construcción o adecuaciones de instalaciones con un 20% de tope para el capital de trabajo asociado. El monto máximo de este tipo de crédito es de \$70.000.000, pero el monto total por línea de crédito es \$20.000.000. Plazo de gracia son 6 meses, y el total son 61 meses incluido el de gracia, y está dirigido para MiPyMEs y Cooperativas.

- Préstamos del Banco Nación: dirigido para la actividad manufacturera, se puede solicitar este tipo de créditos para financiar proyectos de inversión para adquirir nuevos bienes de capitales, excepto los bienes que no se produzcan en el país consultando en ADIMRA. Para las micro, pequeñas y medianas empresas el monto máximo es de \$50.000.000 a una tasa de interés del 22% fija. Para las grandes empresas, la tasa de interés es fija del 24% y el monto máximo es de \$250.000.000. El plazo es de 36 meses, con 6 meses de gracia. Lo podrán obtener las MiPyMEs y grandes empresas. El crédito no podrá utilizarse para adquirir maquinaria agrícola, maquinaria vial, computadoras y equipamiento informático, grupos electrógenos, auto elevadores, equipos de ventilación forzada, equipos de aire acondicionado tanto domiciliario como industrial, aviones, rodados, barcos, compresores de aire, muebles o luminarias.

Esto es lo que ofreció el gobierno para las Pymes, actualmente son opciones que se están dando a raíz del contexto por el que atravesó la economía, y un apoyo para que las empresas del país puedan seguir generando y sosteniendo la estructura de funcionamiento del mismo. En momento del acceso a algunos tipos de créditos, se vuelve un tanto

burocrático, pero si una logra reunir las condiciones son oportunidades de financiamiento para beneficiarse (Gobierno de Argentina, 2021).

Lo que se avizora en estas fuentes u opciones para acceder, deja afuera a pequeñas pymes por falta de información, por desconfianza o por el simple hecho de no estar al corriente con estos instrumentos. Los dueños o cabecillas de pymes familiares no toman decisiones arriesgadas, porque seguramente a lo que se dedican lo vienen haciendo toda la vida y prefieren conservarse pequeños y seguros que arriesgarse a un gran crecimiento. Por otra parte, las personas o profesionales externos que asesoran este tipo de empresas tampoco creen conveniente o prefieren no intervenir porque muchas veces es tanta la incertidumbre de los dueños que se generan conflictos o no entendimientos de formas de manejarse financieramente a lo que ellos acostumbran (Gasparini y Ottone, 2018).

Problema de investigación

En vista a los diferentes tipos de financiamiento disponibles para las pymes familiares, se vislumbra dificultades, desconocimiento, y falta de información por parte de las mismas acerca de distintos apoyos financieros. Las reglas no se presentan claras para empresas familiares adicionando la volatilidad de estos tiempos, el contexto de inestabilidad y la crisis económica que enfrenta Argentina para subsistir y obtener sostén financiero para seguir evolucionando y creciendo. Esto se presenta como una problemática para la investigación, y se plantean los siguientes interrogantes:

- ¿Qué efectos produce no tener información acerca de distintos tipos de financiamiento?
- ¿Existen limitaciones en las pymes familiares para poder acceder al financiamiento?
- ¿Cuáles son esos límites que impiden que las Pymes poder desarrollarse de una mejor manera?
- ¿Es conveniente obtener financiación para una empresa en pleno desarrollo?

Es de suma importancia darles respuestas a estos interrogantes, ya que son los que ayudaran a dar las pautas de los motivos por las cuales las pymes familiares que acceden o no en su gran mayoría a la fuente de financiamiento, que aportan o no a su real crecimiento

y poder investigar como esto impacta en la economía de este tipo de empresas. Se pondrán a prueba las distintas situaciones que atraviesan cada empresa, serán situaciones diferentes de acuerdo al rubro que cada uno desarrolle, siendo de gran ayuda la diversificación de estos distintos panoramas para entender mejor la real problemática planteada.

Objetivo general

Analizar los tipos y fuentes de financiamiento que obtienen las Pymes familiares comerciales en el contexto de inestabilidad, en la ciudad de Villa María, Provincia de Córdoba, Argentina en el año 2021.

Objetivos específicos

- Describir los distintos instrumentos que utilizan las pymes familiares de Villa María, Córdoba para sobrellevar los conflictos financieros en el contexto de la pandemia COVID-19.
- Desarrollar los efectos de no tener al alcance información necesaria para enfrentar estas situaciones de crisis, y de cómo influyen en el desempeño de las mismas.
- Examinar el motivo de la falta de acceso al financiamiento de las pymes familiares a las fuentes de financiamiento propuestas por distintas instituciones locales.

Métodos

Diseño

El trabajo de investigación fue de alcance descriptivo, se detallaron las características, propiedades, información y distintas opciones del financiamiento de pymes familiares en un contexto de inestabilidad y complejidad de las Pymes Familiares de la localidad de Villa María, Córdoba que fue el tema abordado.

La investigación fue de un enfoque cualitativo haciendo posible una investigación más completa del tema expuesto, con el análisis y desarrollo de las repuestas vertidas de las entrevistas de las pymes que colaboraron para que esto fuera posible.

El diseño del trabajo fue no experimental, porque se utilizaron las variables sin manipularlas deliberadamente y se obtuvieron datos concisos en un momento único para cada entrevistado, con lo que la investigación fue de tipo transversal.

Participantes

La población estuvo conformada por la totalidad de pymes familiares de la ciudad de Villa María, Córdoba.

El muestreo fue no probabilístico y accidental, por conveniencia mediante la oportunidad de contactar sin intermediarios las pymes utilizadas para la recolección de información.

Debido al entorno de la investigación se seleccionaron cinco pymes familiares comerciales que presenten certificado de Pymes registradas, de distintos rubros y diferentes tamaños con respecto a sus estructuras de trabajo, manteniendo el rubro comercio y atención al público.

Anterior a la entrevista, se procedió a la lectura y firma del consentimiento informado a cada uno de los participantes (Anexo I)

Instrumentos

Se utilizaron contactos propios para vincular con pymes familiares, como requisito se optó por escoger que tuvieran certificado de MiPyME, para lograr encuadrarlas en una

clasificación homogénea y de tipo comercial. Se indagó sobre las diferentes fuentes de financiamiento que utilizaron en contextos de inestabilidad y también en la cotidianidad, el tipo de estructura de financiamiento y los motivos por lo cual lo eligieron.

Para el relevamiento de la información se efectuaron entrevistas que fueron elaboradas con el objetivo de poner en claro los interrogantes de la problemática estudiada que se incluyeron en el Anexo II, con el fin de analizar y determinar las peculiaridades en cuanto al financiamiento de las distintas pymes familiares. Las entrevistas fueron conformadas con preguntas abiertas y cerradas, de tipo directas, no participante, creadas anteriormente. Fueron grabadas digitalmente con previa autorización y luego se transcribieron.

Análisis de datos

Las entrevistas realizadas a cada uno de los participantes fueron presenciales tres de ellas, y las otras dos consiguientes enviaron las respuestas de manera escrita, para el posterior análisis de los datos. Como primera medida se realizó una pequeña reseña histórica de la empresa, como se componen las mismas, a que actividad se dedican y cuantos familiares se desenvuelven en la pyme.

Para entrar en el contexto de cada una, haciendo referencia al tema estudiado que es la financiación conjuntamente con lo económico, se indagó acerca de la pandemia que inició en el año 2020, si les toco estas cerrados o abiertos, si eran esenciales, cómo se pudieron mantener y desenvolver bajo ese momento. Y por consiguiente se procedió a indagar sobre su financiamiento habitual, si reinvierten en su negocio principal o secundan en alguna otra actividad, sobre el conocimiento que tienen acerca de fuentes de financiamiento y a cuáles herramientas tuvieron acceso para lograr ingresar al sistema crediticio.

También se les consulto acerca de sus calificaciones bancarias, si estaban aptos en cuando a información y documentación para obtener un buen financiamiento. Si utilizaban chequeras, para que las utilizaban, y si tomaban créditos o venta de valores o descubierto bancario.

Luego se indagó sobre fuentes un poco más específicas como créditos a través de SGR y si reconocían el mercado de capitales como para investigar en el caso de que alguna empresa hubiera invertido en otra actividad que no fuera convencional en pymes familiares.

Para el posterior análisis de todos estos datos consultados, se fueron desdoblando las conversaciones grabadas y sobre preguntando algunas de las que fueron respondidas escritas por debido a que fueron acotadas algunas respuestas, ya que al ser preguntas abiertas y cerradas los rumbos fueron distintos con cada participante entrevistado y eso llevó a resultados más detalladas de cada pyme familiar en particular.

Resultados

A continuación, se detallaron las respuestas obtenidas de cada pyme comercial que fueron entrevistadas en la ciudad de Villa María, Córdoba.

Tabla 4: Descripción de pymes entrevistadas

| Pymes | Actividad | Sector de venta | Personería Jurídica | Antigüedad | Generación | Cantidad de familiares | Cantidad de empleados |
|-------|--|--|---|--------------------------------|---|---|-----------------------|
| 1 | Venta y fabricación de artículos de limpieza / Venta de insumos para mantenimiento y construcción de piletas | Mayorista, minorista, escuelas, universidad, municipios. | Responsable inscripto, Persona Física | 30 años, inicio en el año 1991 | 1era generación, con colaboración de segunda generación | 3 familiares compuesto por padre, madre e hija mayor | 7 |
| 2 | Venta de materiales de electricidad | Mayorista, minorista, universidad, municipalidad y constructoras | Responsable Inscripto, Sociedad Anónima | 47 años, inicio en el año 1974 | 3era generación, con colaboración de 2° generación | 5 familiares formado por 3 hermanos, madre y tía | 4 |
| 3 | Venta y fabricación de muebles de madera y venta de colchones | Mayorista, y minorista | Responsable Inscripto, Sociedad Anónima | 76 años, inicio en 1945 | 4ta generación | 3 familiares, entre ellos padres y dos hijos | 10 |
| 4 | Ferretería | Mayorista y minorista, hobbistas, atiende al agro e industria. | Responsable inscripto, Sociedad Anónima | 58 años, inicio en 1963 | 3era generación, con colaboración de 4ta generación | 6 familiares formado por 2 hermanos y sus respectivos hijos | 17 |
| 5 | Venta de insumos para fabricas lácteas | Mayorista y minoristas | Responsable inscripto, S.R.L. | 7 años, inicio en 2014 | 1era generación | 2 familiares, siendo ellos dos hermanos | 6 |

Fuente: Elaboración propia.

Luego de la elaboración de la tabla anterior, se presenta el número 5 con los distintos instrumentos utilizadas por las pymes entrevistadas. Donde se especificó las herramientas utilizadas por los entrevistados frente a conflictos financieros o de manera habitual.

Tabla 5: *Alternativas de financiamiento utilizadas.*

| Pymes | Créditos Bancarios | Cheques de pago diferido | Descubierto Bancario | Programa ATP | Descuento de valores en cartera |
|--------------|--|---|--|--|---|
| 1 | No utilizan, porque prefieren ser su propio banco en cuando a financiamiento, tampoco califican para tal fin. | Sí, pero en una cantidad mínima. | No califican. | Lo solicitaron, pero nunca la obtuvieron por el estado considerarlo rubro esencial | No califican |
| 2 | Si, utilizaron los ofrecidos por el estado por las tasas ofrecidas, a través del banco nación. Obtuvieron una rápida respuesta gracias a su buena calificación bancaria. | Si utilizan, de una forma habitual de pago. | Si califican, y lo utilizan de manera moderada. | Lo obtuvieron solamente por dos meses. | Si califican, pero no lo utilizan. |
| 3 | Utilizaron los créditos de banco nación, y francés para solventar los problemas financieros que les trajo tener cerrado su negocio por 45 días. | Si los utilizan mucho como medio de pagos para la compra de materiales y mercadería de reventa. | Si califican, pero prefieren la venta de cheque antes que utilizar el descubierto por sus tasas. | Lo pudieron obtener por tres meses. | Si realizaron algunas ventas para cubrir la cuenta |
| 4 | Utilizaron créditos de una SGR promovido atrás vez de banco nación. | Lo utilizan de manera considerable para inversiones y pagos a proveedores. | No lo utilizan, pero si califican para el mismo. | Lo utilización 1 mes al beneficio para sus empleados. | No lo utilizan, pero si califican. |
| 5 | Utilizaron crédito ofrecidos por el banco donde poseen su cuenta. | Lo utilizan de manera habitual para la compra de insumos mayormente. | Lo utilizan, y lo dejan en cero una vez al mes. | No utilización este beneficio. | Lo usaron eventualmente de acuerdo a las necesidades en su momento. |

Fuente: Elaboración propia.

Luego de obtener esa información, se conocieron quienes eran las personas encargadas, en que invertían, las fuentes de las mismas y las crisis ya atravesadas por las empresas. Se detallan a continuación.

Tabla 6: *Decisiones de financiamiento en distintos contextos económicos.*

| Pymes | Encargado de financiación | Inversión en actividad principal o en otra actividad | Fuente de obtención de capital para invertir | Crisis atravesadas en la argentina |
|--------------|---|---|---|---|
| 1 | Dueños Familiares | Reinvertieron en la actividad principal, y luego se decidió invertir en construcción como actividad secundaria. | El capital es propio, de la rentabilidad de la actividad principal y consideran que una vez hecho el retiro, ya el dinero no le pertenece más a la empresa. | Atravesaron la crisis del 2001, donde los llevó la única quiebra que tuvieron, se volvieron a posicionar luego de 10 años, y de ahí lograron un crecimiento sostenido a la actualidad. |
| 2 | Dueños Familiares | Reinvertieron en materiales, hasta llega a duplicar su stock en materiales. Luego comenzaron a realizar canjes con constructoras, dándoles los materiales, por propiedades. | El capital que utilizaron fue propio a través de sus ganancias para respaldarse de stock en materiales, y mencionaron que, al perdurar en el tiempo, y ser de un alto valor económico, les ocupa poco lugar y representa un significativo patrimonio. | Desde su comienzo, la tercera generación entrevistada solo atravesó una crisis familiar, donde se ocasiono el fallecimiento de uno de los integrantes, y tuvieron que solucionar deudas y problemas de esa persona. La pandemia para ellos significo un boom económico casi llegaron a duplicar sus ventas. |
| 3 | Dueños familiares | Se realizaron inversiones y reinversiones en materiales para la fabricación de muebles, ya que de esa forma pudieron obtener mayor valor al gran aumento de los mismos. | Utilizan en forma conjunta financiamiento bancario, con sus ganancias. Secundaron en otras actividades que no fue la principal de empresa, con retiros de capital, y créditos personales de los socios. | La crisis enfrentada por la 4ta generación fue la del año 2001, más allá de la que enfrentaron en el año 2020, mencionaron que antes de esta crisis se encontraban mejor, por más que no cesaron las ventas, pero si les produjo un descalce financiero. |
| 4 | Dueños familiares, salvo en caso de financiamiento externo, lo hacen en conjunto con el gerente general | Por el momento mencionan haber reinvertido siempre en su actividad principal, tratando de crecer en estructura y regiones de toda la provincia. | Utilizaron en mayor medida financiamiento interno, aunque hubo veces que recurrieron a financiación bancaria. | A partir del año 1988, todas las que ha sufrido el país, 1988 hiperinflacion;2001 estancamiento; 2020 covid19. |

| | | | | |
|---|-------------------|---|--|---|
| 5 | Dueños familiares | Buscan reinvertir constantemente en otras actividades, y prefieren ramificar sus ganancias en muchas unidades de negocio, sostienen que de esa forma balancean sus ganancias y explotan otras actividades, como construcción y sociedades con otros rubros de la industria láctea. Siendo así inversionistas de otros negocios. | Utilizan financiamiento propio, pero al tener varias unidades de negocios en grandes o pequeñas sociedad prefieren reinvertir en maquinarias, autos, y viviendas para no recaer sobre una sola actividad. Toman la mayoría de los créditos ofrecidos, ya que les resulta conveniente utilizar capital financiero de las entidades bancarias. | Únicamente han atravesado la crisis del 2020, pero solo de una manera pacífica, ya que, al dedicarse a proveer insumos de industrias lácteas, fueron empresas que nunca pararon de trabajar y abastecer a las personas con sus alimentos. |
|---|-------------------|---|--|---|

Fuente: Elaboración Propia

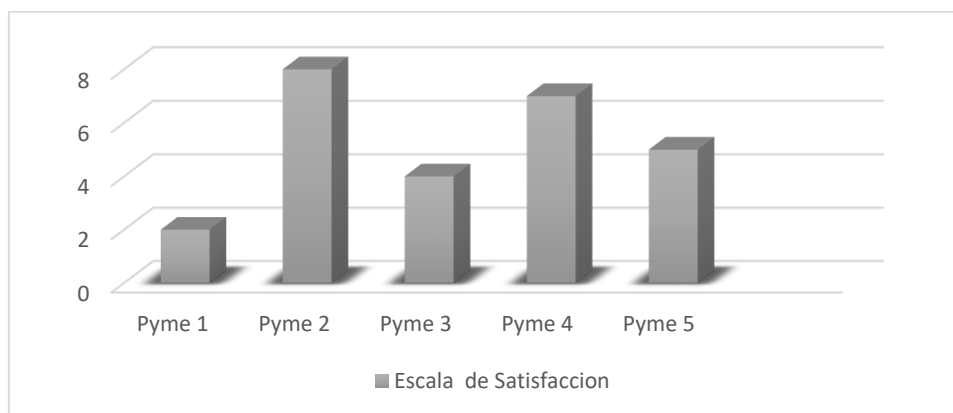
Tabla 7: *Efecto y motivos de falta de información y acceso a las fuentes de financiamiento*

| Pymes | El acceso a distintos tipos de financiamiento | Riego de la obtención de los mismos. | Tasas de intereses | Plazos |
|-------|--|--|---|--|
| 1 | Esta pyme en particular no posee una buena calificación, por ende, no accede a ningún financiamiento, salvo cheques de pago diferido eventualmente. | Por mala experiencia en sus inicios no prefieren tomar ningún riesgo en cuanto a financiamiento con bancos ni SGR. | Las tasas no le son rentables, prefieren ser su propio banco y generar ellos esa diferencia. | Al no tener calificación, no cuentan con plazos. |
| 2 | Poseen una buena calificación al punto de que tienen ofertas constantes de bancos otorgándoles créditos. | De lo ofrecido para ellos, toman si realmente les convienen los montos. | Las tasas le son buenas si el crédito le permite volver a recuperar lo perdido en intereses. | Poseen plazos de 84 meses, esta fue la oferta más extendida. |
| 3 | No tienen acceso a financiamiento de grandes escalas para obtener nuevas tecnologías como ellos prefieren. | Prefieren no arriesgar a la toma de un crédito bancario, por la inestabilidad que ellos nombran en el país. | No les parecen atractivas las tasas de financiamiento ofrecidas para ellos. | Los plazos máximos obtenidos para ellos fueron de 12 meses. |
| 4 | Tienen una excelente calificación porque poseen un gran patrimonio con el cual respaldar por la envergadura de la empresa | Tomaron créditos importantes de un dinero significativo para poder agrandar su actividad | Las tasas fueron blandas según lo mencionado, y para el monto obtenido fáciles de afrontar | Los plazos obtenidos fueron de entre 84 y 120 meses. |
| 5 | Al no tener una antigüedad considerable, poseen una calificación y la utilizan por completo porque consideran que de esa manera el banco va a ir otorgándole más calificación. | Toman todos los créditos que sean posibles. | Las tasas que ellos obtienen las consideran que siempre son rentables ya que son menores a la inflación año a año | Los plazos obtenidos son entre 12 y 24 meses. |

Fuente: Elaboración propia

Respecto al acceso al financiamiento, éste se expone en la figura 2 en una escala del 1 al 10 según lo deseado por cada empresario, donde 1 significa insatisfecho por completo y 10 que acceden a lo deseado por la empresa.

Figura 2: *Acceso al financiamiento.*



Fuente: Elaboración propia

Discusión

La problemática que se plantea en esta investigación, se formula como el objetivo principal que es analizar de qué manera y con qué instrumentos se financian las pymes familiares de la muestra tomada de la ciudad de Villa María, Córdoba en el año 2021. La importancia de este objetivo recae en averiguar cómo se desenvuelven este tipo de pymes en cuanto a su operatoria financiera ya que se considera de vital importancia para su existencia, crecimiento y futuros destinos. La forma en que obtienen los recursos, y las herramientas que utilizan para funcionar dan la pauta sobre cómo se financian para el desarrollo de su trabajo.

En las pymes familiares entrevistadas se vio que las mismas tienen muchos años de trayectoria, algunas atravesando ya la segunda o tercera generación familiar, donde esos cambios fueron permitiendo el crecimiento y la innovación de ideas en cuanto al financiamiento, y ya no están totalmente pobladas de familiares, sino que en las empresas participantes ya la mayoría empleados, por lo cual no son tantos los desacuerdos o ideales a la hora de tomar decisiones financieras, por lo general no son más de dos o tres familiares los que tienen que coincidir.

Interpretación de los resultados

De este objetivo general se plantean tres objetivos específicos, de los cuales del primero, relativo a desarrollar los instrumentos financieros utilizados por las pymes en momentos de crisis, lo que destaca es que las empresas entrevistadas utilizan en su gran mayoría como instrumentos de financiación de su operatoria a:

- Créditos bancarios
- Cheques de pago diferido,
- Giros en descubierto
- Descuento de cheques

Estos instrumentos son los más utilizados por ellos, en cuanto a créditos algunos obtuvieron ofertas desde los bancos cuando en el inicio de la pandemia no podían trabajar, se encontraban en una situación compleja de no poder afrontar sus compromisos, y tomaron deuda para solventar el párate económico que esto provocó. Fueron una herramienta aprovechada para algunas otras empresas para poder reinvertir en materiales por miedo a una

gran inflación pos-pandemia, por no poder reponer esos productos, ya que todas las empresas entrevistadas fueron de rubros esenciales, excepto una de ellas.

Con respecto a los créditos ofrecidos para las empresas, una de las empresas nos hizo la observación de que el banco Nación, conjuntamente con Garantizar que es una SGR que le brinda la garantía a las empresas para que le otorguen el crédito, la tipología del préstamo es con un sistema de amortización alemán. El mismo indica que la cuota a pagar es decreciente, el interés también, pero el capital amortizado es constante, por lo cual lo primordial para el banco en este tipo de amortización es cobrar los intereses del préstamo. A la empresa le resulta interesante que la cuota vaya decreciendo ya que con la inflación que sufre el país, al saber el monto que tiene que pagar todos los meses, y con la devaluación de la moneda en el tiempo, reconocen que es conveniente.

En cuando a los cheques de pago diferido, éste es uno de los instrumentos de mayor utilización por parte de las pymes familiares, ya que son de fácil circulación, lo utilizan como medio de pago a proveedores, y se financian gracias al aprovechamiento de sus plazos. Uno de los aspectos observados en cuanto a este instrumento es la comodidad y organización que les brinda poder emitir cheques a su conveniencia de fecha de pago. Los consumidores de empresas comerciales como estas, utilizan mucho las tarjetas de crédito y débito, entonces el dinero, según cada entidad bancaria proveedora de las tarjetas, se va acreditando en una cuenta corriente, y de acuerdo a eso las empresas se organizan para los débitos correspondientes de los cheques.

También esta herramienta tiene la particularidad de no poder emitir cheques a más de un año de plazo, por lo general pueden ser cruzados para que eso lo obligue al portador del cheque que lo depositen y no poder cobrarlo por ventanilla, ya que el banco paga los cheques que tengan dinero en cuenta, entonces depositándolo el titular de la cuenta tiene tiempo para cubrir ese dinero, y el banco respalda la operatoria. Además de eso el banco paga cheques si el cliente tiene un descubierto bancario, que le permite girar en negativo su cuenta y luego depositar para volver al saldo positivo.

Tanto los giros en descubierto como los descuentos de cheques, fueron de menor utilización para ellos ya que se debe poseer una calificación bancaria para el acceso a los mismos, y algunos no lo creen conveniente por el gasto administrativo y contable que les

conlleva crear una carpeta bancaria. Otros deducen que no son los instrumentos más rentables para afrontar una financiación, pero por lo general, la tasa de descuento de cheques suele ser menor a la del giro en descubierto, porque siempre este tipo de tasas varía en cuanto al plazo del cheque y el monto de los mismos. Uno de los entrevistados manifestó que realizaron descuento de cheques para no tener muchos días de descubierto porque no les resulta conveniente, ya que era una mejor opción realización la operación de descuento que utilizar el descubierto por la diferencia entre los gastos que le ocasionado diario tener el saldo negativo en la cuenta corriente.

De los resultados obtenidos también se puede visualizar que, una gran mayoría utiliza estos instrumentos, pero no son partidarios de tomar deuda para financiarse, puede que también tenga que ver con la inestabilidad que mencionan constantemente en el país, y a la presión tributaria e impositiva que declaran como empresas. Logran un crecimiento sostenido por su estructura de organización, por su incansable trabajo día a día y gracias a las buenas decisiones que han ido tomando en el tiempo, manifestando que han dedicado su vida para el buen funcionamiento de las empresas familiares. Se puede apreciar mucho apego generado por las mismas empresas que construyeron.

El segundo objetivo específico hace referencia a describir los efectos de no poseer la información correcta y de necesidad para las pymes para enfrentar las distintas situaciones por las que pasan y como las afecta a ellas. Se puede ver en respuesta al mismo que los efectos que produce no tener información de distintos tipos de financiamiento apuntan a que las pymes familiares no acceden a los mismos por total desconocimiento, falta de calidad y de confianza, no existe claridad a la hora de un financiamiento, ya que sorpresivamente les cambian las reglas del juego o simplemente no son de conveniencia para las mismas, entonces recurren a lo conocido como entidades bancarias.

Se financian en su mayoría con recursos propios obtenido por rentabilidad de la propia empresa, o patrimonio aportado a la misma, lo que ellos llaman capital genuino generado por ellos. Se concuerda con Gasparini y Ottone (2018), según resultados obtenidos de las entrevistas, que con sus capitales propios es como llevan adelante la financiación de este tipo de empresas, ya que tienen bastante temor a tomar deuda por no poder afrontarla en un futuro por la gran inestabilidad que se presenta en el país ya hace muchos años. La mayoría

de estas empresas han atravesado crisis anteriores del propio país, y a raíz de esas malas experiencias, temores que dejan los problemas económicos grandes y situaciones difíciles de sobrellevar, han optado por financiarse de una manera que ellos reconocen, y no innovar por ese lado, salvo que les presenten una idea clara, sincera y de una persona de confianza.

Con respecto al mercado de capitales, Gasparini y Ottone (2018) aclaran acerca de la ausencia de la participación en éste por la falta de acceso. En los resultados se puede ver que los participantes reconocen este tipo de mercado, pero que no poseen accesos claros y definidos para este tipo de financiamiento, no consideran estar lo suficientemente educados en el tema como para tomar el riesgo de ingresar si así pudieran. Lo más imponente que se confirma es que no pretenden hacerlo por total desconfianza al país donde se desarrollan.

Lo que se destaca en este objetivo, es que desde ya hace mucho tiempo esto sigue funcionando de la misma manera, las empresas de estas características han evolucionado, pero en proporción son más las que han quedado en el camino, por falta de correcta información, por falta de consejos profesionales o la misma profesionalización en el directivo o grupo familiar, por problemas familiares que no se distinguen de problemas empresariales. Entonces todos estos factores permiten que en un balance general sean menos familiares trabajando, o se separen en distintas ramas, y vayan quedando disueltas las pymes familiares.

Lo que sí se puede ver es que varias de las pymes familiares deciden transformar sus ganancias en invertir en otros rubros. Una de las únicas formas mencionadas, que también les permite crecer, es cuando llegan al punto máximo de reinversión en su actividad principal, allí se toma la decisión de invertir en otra actividad diferente para poder diversificar rentabilidades en distintas canastas para no apostar todo en una sola cosa. Algunas de las actividades tienen su techo, y sus limitaciones en cuanto a espacio de guardado de mercadería, personal, riesgos laborales y demás. Lo cual, las pymes ven factible la inversión en otros rubros como otra fuente de ingreso.

Con respecto al tercer objetivo específico se vislumbran limitaciones con respecto al acceso al financiamiento, en primer lugar las calificaciones bancarias que obtienen no les condicen con las necesidades de los mismos, porque quienes adquieren una buena o mala calificación no les resulta atractivo tomar deuda para financiar su actividad dado que consideran que los montos y plazos no son convincentes, entonces prefieren reinvertir el

dinero de sus ganancias en los productos que comercializan armando grandes stock de mercadería, o expandirse en otras sucursales para abarcar otras zonas de ventas, y de esa manera obtener más rentabilidad para poder seguir creciendo.

Esa limitación se puede dar por motivos tales como no tener en orden y de forma correcta los balances contables de la estructura societaria que poseen, en el caso de las sociedades anónimas o SRL, ya que al no tener buenos resultados en los instrumentos contables y al no reconocer ganancias en los mismos, los bancos no realizan una buena calificación crediticia. Y por consiguiente también tienen que tener patrimonios propios y un volumen de facturación importante para que tengas el apoyo de las entidades para el acceso a los mismos.

En los resultados se demuestra que en su mayoría tienen ofertas crediticias y calificaciones para obtener esos lineamientos crediticios, pero si no los necesitan o no les resultan convenientes las tasas y plazos, no los toman, por motivos principalmente de incertidumbre futura, porque anteriormente como se pudo observar, los plazos son cortos y existe mucha inseguridad de poder afrontarlos. Además si se ofrecen créditos de tasas variables según índices impuestos por bancos, los mismos no son tomados por no saber ni siquiera en cuánto van a variar, ya que reiteradas veces mencionan no poder saber qué puede suceder en un país tan inestable como Argentina.

Las pymes que se tomaron para la investigación, son pequeñas empresas que no superan veinte empleados y son de envergadura pequeña, entonces según los resultados no acceden a un financiamiento de calidad para lograr un buen apalancamiento financiero, estando de acuerdo con Butler et al. (2017) respecto de que la información que poseen de ellos en algunos casos es escasa, y con esa determinación los bancos proveen tasas de intereses más altas, plazos más cortos y montos insignificantes para poder reinvertir en aumento de capacidad de guardado de producto, puesta en marcha de nuevas sucursal, emplear a más gente para poder crecer, tecnología para ser más eficientes en su comercio y muchas aspectos de las cuales se podrían realizar para un crecimiento sostenido de las pymes familiares.

Limitaciones y fortalezas de la investigación

Las limitaciones que se presentan en la investigación fueron, en primer lugar, que dos de los participantes no pudieron dar la entrevista de manera presencial, eso acotó demasiado la información con respecto a los otros entrevistados, en tiempos de restricciones por la pandemia mundial que se atraviesa. Hubiera sido de mejor calidad haberlas hecho en forma de conversación con las preguntas guiadas del cuestionario, ya que fueron el puntapié para otros temas abordados que brindaron más información con respecto a lo indagado.

El tamaño de la muestra también limita la investigación en cuanto a información, ya que las cinco empresas que se tomaron no son representativas en comparación de todas las empresas que hay en Villa María, Córdoba. Esto puede entenderse por la situación sanitaria que se atraviesa, y también por el tiempo que disponible en desarrollar toda la información obtenida por los entrevistados.

Otra condición desfavorable en cuanto al trabajo, es no poder haber obtenido información de mayor envergadura como cuantitativa, para poder analizar las cinco empresas tomadas como muestra desde el punto de vista de tasas bancarias, límites en descubierto, ventas mensuales o anuales, porcentajes de reinversiones. No se consiguió que ninguna pudiera brindar ese tipo de información, porque más bien son reservadas y porque por más que se mantuviera su anonimato, no quisieron brindar a ese tipo de datos.

De lo contrario, como fortaleza de la investigación se pudo ver la predisposición de las empresas para participar en las entrevistas, en el caso en particular de este trabajo se mostró interés por abordar el tema de financiamiento y conocer más herramientas que se les pudieron brindar con marco teórico, y así ellos puedan entender el fin de la investigación. Se mostraron muy sinceros en cuanto a cada situación en particular, y el cara a cara con los dueños de pymes familiares fue una experiencia bastante productiva donde se pudo ver la pasión, el empuje y el corazón que le ponen a su trabajo.

Se considera otra fortaleza que las empresas que fueron elegidas, en su 80% poseen una trayectoria de 30 años, lo cual eso resulto atractivo para la investigación, ya que poseen mucha experiencia en lo que se desarrollan hace muchos años, y van marcando una conducta laboral en sus generaciones siguiente, aunque las nuevas generaciones luchan y trabajan por futuros cambios positivos para las pymes.

Conclusiones y recomendaciones

Como cierre final a este trabajo se puede arribar a la conclusión que la situación económica y contextual que están pasando las pymes familiares no es la deseada por las mismas. Existe y es real para este tipo de empresas que no tienen un correcto acceso al financiamiento, no les genera conveniencia tomar deuda la misma inseguridad e inestabilidad que el contexto a nivel país y a nivel inflacionario les provoca, y la presión tributaria y laboral que soportan. Se concuerda que estos son los puntos más importantes y resaltantes para esta investigación, dándole un resultado final negativo en cuanto al poder de financiarse con capital externo para poder crecer de manera continua y sin tantas preocupaciones.

Por medio de toda la información obtenida de la investigación, de manera conceptual y teórica existen muchísimas variantes acerca de cómo llevar adelante muchas empresas sin tener que sacrificar lo ganado o demorar en crecer por utilizar el capital genuino construido. Pero al no tener la educación financiera correspondiente, se presenta una desventaja en cuanto a la empresa, ya que solamente buscan y acceden a entidades bancarias donde por el momento es la herramienta de mayor utilidad para todas las pymes familiares, y por lo contrario concuerdan que no es la más conveniente. Por sus cambios de normativas variantes, y esto genera mucha desconfianza en cuanto a los bancos.

Existe una gran resistencia a que accedan a cambiar la manera de financiarse por razones anteriormente mencionadas, algunas de las empresas estarían dispuestas a probar otras alternativas, pero también consideran que es costoso el obtener la información correcta como para probar algunas otras alternativas.

El país en general, se encuentra atravesando además de una gran crisis sanitaria, una crisis económica inmensa que se viene agrandando y complejizando con el paso de los años. Quedan muchas empresas y emprendimiento en el camino por no tener el acceso o la posibilidad de ingresar al mercado financiero, las que sobreviven en la actualidad prefieren avanzar dando un paso seguro a la vez, con su proyecto de trabajo en forma pequeña y ver si eso les va permitiendo de a poco poder soñar en grande. Por varios sucesos económicos, las empresas evitan tomar deuda ya que temen no poder devolverlo, o que por la inestabilidad que se presenta a diario les ocasione un daño irreparable para el resto de su vida laboral.

Se resume en que este tipo de pymes llamadas familiares, que concentran muchas energías en poder trabajar, y al mismo tiempo disfrutar de ver a sus hijos y nietos siguiendo un negocio que ellos con mucho sacrificio construyeron, entonces cuando por ahí la familia no es está demasiado profesionalizada o no contratan a personas que puedan ayudarles con ese tipo de herramientas para hacer mucho más rentable y factible su negocio, se producen quiebres antes de tiempo o separaciones por pensamiento distintos entre familiares.

Como recomendación se podría aportar que las pymes familiares, deberían armar una estructura de trabajo donde se vean separados los cargos que ocupa cada familiar en la empresa, y adecuando a un profesional externo que se ocupe de las operaciones financieras que poseen las pymes, y de cómo ir mejorándola en un futuro. También podría aportar nuevas formas de acceder a otros tipos de financiamiento que ellos no utilizan por falta de conocimiento o desinformación. Esa misma persona podría además unir pensamientos de distintas épocas y generaciones, tomando un rol importante para evitar los desacuerdos entre miembros familiares, en cuanto a decisiones financieras.

Propuestas de futuras líneas de investigación

Como futura línea de la investigación, se propone realizar otra investigación con más profundidad en el mercado de capitales, ya que a las pymes familiares les sería de gran utilidad tomar esas ganancias y ponerlas a trabajar en un mercado que sale del círculo donde se mueven. No se considera sencillo ya que la información obtenida con el tiempo que se tuvo, no fue la adecuada para poder desarrollarla por completo. Se podría hacer un lineamiento para explicar cómo llegar a ese tipo de mercados, cuáles podrían ser los requisitos, a que empresas podría funcionarles más que a otras. Sería un tema para desarrollar por completo, y hacer una creativa investigación acerca de eso, para mostrar la manera de poder acceder a ese tipo de financiamiento.

Otra propuesta acerca de una línea de investigación podría ser acerca de las SGR, como se desempeñan en el mercado, como están evolucionando y si pueden tener alcance empresas pequeñas o emprendedores que quisieran desarrollarse y necesitan un capital inicial de un gran valor y estas puede brindar el servicio de garantía para las empresas que no poseen una importante estructura como para avalar el financiamiento que podrían obtener. Como

acortar esa distancia entre el financiamiento y las personas que realmente esta dispuestos a utilizarlo. Los bancos siempre son el inicio de poder llegar a las garantías que ofrecen las SGR.

Referencias

- Bolsa de Comercio de Rosario. (Siete de Septiembre de 2020). *Cuales son las herramientas de financiamiento para las pymes en tiempos de pandemia*. Obtenido de <https://bcnews.com.ar/economia/cuales-son-las-herramientas-de-financiamiento-para-pymes-en-tiempos-de-pandemia/>
- Butler , I., Guiñazu, S., Giuliadori, D., Martinez Correa , J., Rodriguez, A., & Tacsir, E. (30 de Noviembre de 2017). *Programas de Financiamientos Productivo a pymes, acceso al crédito,y desempeño de las firmas: Evidencias en Argentina*. Obtenido de <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1151>
- Cohen Arazi, M., & Baralla , G. (2018). Obtenido de http://www.fundmediterranea.org.ar/images_db/noticias_archivos/2157-La%20situaci%C3%B3n%20de%20las%20PyMEs%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf
- Comision Nacional de Valores República Argentina. (2020). *Financiamiento PyME*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Comision Nacional de Valores Republica Argentina. Obtenido de [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Informe%20trimestral%20PyME%20primer%20trimestre%202020%20Definitivo%20v2%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Informe%20trimestral%20PyME%20primer%20trimestre%202020%20Definitivo%20v2%20(1).pdf)
- Donato, V. (2020). *Coronavirus: impacto sobre las Pymes,produccion y empleo: análisis regional*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Funfacción Obsevatorio Pyme. Obtenido de https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/08/FOP_Coronavirus_Ana%CC%81lisis-Regional_baja.pdf
- El Cronista. (seis de octubre de 2020). *El Cronista*. Obtenido de Acceso al crédito: como financiarse con una SGR: <https://www.cronista.com/pyme/herramientas/Acceso-al-credito-como-financiarse-con-una-SGR-20201006-0002.html>
- Gasparini, C., & Ottone, L. (2018). Las PyME en Argentina: actores claves y problemas recurrentes. El acceso al financiamiento. *Ec-Revista de Administracion y Economia*, 1, 1-21. Obtenido de <https://170.210.178.41/OJS/index.php/ec/article/view/99>
- Gobierno de Argentina. (2021). *Ministerio de Desarrollo Productivo*. Obtenido de Financiamiento para PyMEs.
- Gobierno de Argentina. (2021). *Pymes en el mercado de capitales*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/cnv/pymes-en-el-mercado-de-capitales>
- Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL) de Fundación Mediterránea. (2018). *IREAL* . Obtenido de http://www.fundmediterranea.org.ar/images_db/noticias_archivos/2157-La%20situaci%C3%B3n%20de%20las%20PyMEs%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf

- Laitón Ángel , S. Y., & López Lozano, J. (Agosto de 2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: Estudio para América Latina. *Revista EAN*, 163-179. doi: <https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056>
- Laudani, M., Sena, M. F., Redondo, A. M., & Panelli, M. G. (2020). *Biblioteca Digital UNCUYO*. Obtenido de Financiamiento en las Pymes: <https://bdigital.uncu.edu.ar/fichas.php?idobjeto=15697>
- Ministerio de Produccion de la Nacion. (2021). *Argentina.gob.ar*. Obtenido de ¿Que es una MyPyME?: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme>
- Observatorio Pyme. (2021). *Observatorio Pyme*. Obtenido de <http://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/>
- Observatorio Pymes. (2017). *Necesidades y fuentes de financiamiento en PyMEs industriales*. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2017/10/Informe-Especial-Necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf>
- Zambrano-Alcívar, K. G. (2018). Las pymes y su problemática empresarial. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación en Ciencias Administrativas, Económicas y Contables)*, 3, 1-22. doi:10.23857/fipcaec.v3i8.55

Anexo I

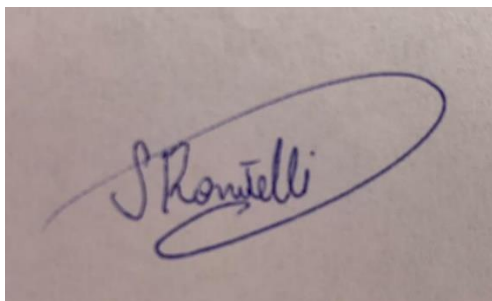
Consentimiento Informado para Participantes de Investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes. La presente investigación es conducida por la alumna Rosales Grosso, Eliana de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es investigar acerca del financiamiento de pymes familiares. Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 30 minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado. La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones. Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas. Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Rosales Grosso, Eliana. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es investigación acerca del tema de financiamiento de pymes familiares. Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 30 minutos. Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido. Para esto, puedo contactar a Eliana Rosales Grosso.

Nombre del Participante: Sofía Romitelli

Firma del Participante:

A handwritten signature in blue ink on a light brown background. The signature is written in a cursive style and reads "S Romitelli". The name is enclosed within a large, hand-drawn oval.

Fecha: 17/05/2021

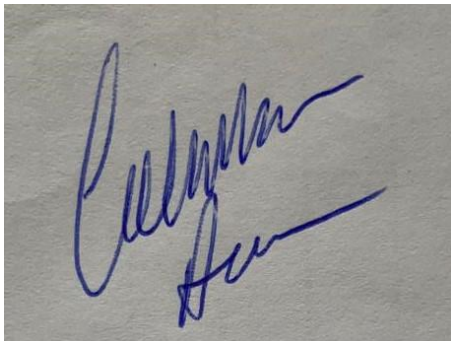
Consentimiento Informado para Participantes de Investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes. La presente investigación es conducida por la alumna Rosales Grosso, Eliana de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es investigar acerca del financiamiento de pymes familiares. Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 30 minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado. La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones. Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas. Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Rosales Grosso, Eliana. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es investigación acerca del tema de financiamiento de pymes familiares. Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 30 minutos. Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido. Para esto, puedo contactar a Eliana Rosales Grosso.

Nombre del Participante: Agustín Colombano

Firma del Participante:

A photograph of a handwritten signature in blue ink on a light-colored, textured surface. The signature is cursive and appears to read 'Agustín Colombano'.

Fecha: 16/05/2021

Anexo II

Entrevista

1. ¿Cómo está conformada la pyme familiar? Cantidad de familiares y empleados.

Ferretería Industrial Barcellona está conformado por sus 2 socios que desempeñan un rol activo en la empresa y 23 empleados, donde 6 de ellos son familiares.

2. Breve reseña histórica, cuando inicio la actividad de la pyme, y como llego a serlo.

Allá por el año 1963 comienza la actividad de Ferretería Industrial Barcellona en la ciudad de Villa María, Córdoba, en manos de su creador Ernesto Barcellona, comerciante de la ciudad. Luego de 25 años, Luis Nazareno Romitelli, junto a sus hijos Luis y Fabio adquieren la firma hasta la actualidad. Con el transitar de los años, la empresa fue adquiriendo experiencia y trayectoria en el mercado, transformando su figura jurídica en una SA y prosperando hasta lograr un liderazgo significativo en la ciudad y región (con marcas líderes y propias de calidad superior). En el transcurso de los años, con el objetivo de proveer a sus clientes una solución integral a sus necesidades y dadas las demandas emergentes del mercado, Ferretería Industrial Barcellona S.A. fue incorporando nuevas líneas de productos, atendiendo así al Agro, a la Industria, al Sector Público, Ferreterías Minoristas y Hobbistas.

3. ¿Bajo qué forma societaria se encuentra frente a su tributación? ¿Persona jurídica o persona física?

Persona Jurídica SA

4. Dentro de la pyme, ¿Tienen alguien encargado en la parte de financiamiento de la empresa, o como o quien lo maneja? ¿El sector administrativo o sus dueños?

Sus dueños definen el momento, la forma y la fuente de financiamiento que mejor le convenga a la empresa. Uno de ellos es quien está encargado desde sus comienzos en dicha área; en caso de tomar financiamiento externo se decide en el directorio de la empresa, que se encuentra integrado por sus dueños y el gerente general.

5. Al momento de invertir o reinvertir, lo hacen en su actividad principal o secundaron en alguna otra. Con que fuente de financiamiento lo obtienen, como obtienen ese capital para invertir.

Por ahora siempre se ha invertido en su actividad principal, dentro de distintos mercados. Minorista, Mayorista, industria y electrónico. En la mayoría de los casos el financiamiento es interno, aunque a veces se ha recurrido a financiación bancaria.

6. ¿Tienen acceso a chequeras de pago diferido, descubierto, descuento de cheques y créditos en los bancos? ¿Poseen buenas calificaciones?

Si, poseemos todas las herramientas mencionadas, y una satisfactoria calificación crediticia.

7. En el año de inicio de la pandemia como se desarrolló para ustedes en cuanto a la operatoria normal de la empresa, y como lograron sobrellevar la crisis que comenzó en el 2020.

Desde el comienzo de la pandemia, nos adaptamos a las disposiciones del gobierno en donde por ser rubro Ferretería estamos dentro del grupo de esenciales. En el transcurso de dos semanas estuvimos atendiendo a clientes por medios telefónicos, y entregando mercadería en horarios pautados. Luego de esas dos semanas retomamos el giro normal de la empresa cambiando de horario cortado a horario corrido. Nuestro rubro puntualmente se vio favorecido en el transcurso de la pandemia, debido que nos permitieron trabajar con normalidad.

8. ¿En qué posición se encontraban antes de la crisis del covid-19?

La empresa tiene varios canales de venta, de manera que siempre tiene varias alternativas frente a las diferentes crisis que nos ha tocado sobrellevar, el consumo estaba bastante deprimido antes de la pandemia, a partir de 2020 hasta hoy se dieron varios sucesos que alentaron el consumo, sobre todo en nuestra región, exceso de pesos en el mercado, mejora de las tasas de interés a favor del consumo, reactivación de la obra pública, incremento en el precio de los commodities, etc, por nuestro rubro dependemos mucho del sector agropecuario lo que nos ha favorecido bastante

9. ¿Pasaron por alguna otra crisis anterior?

A partir del año 1988 todas las que ha sufrido el país

1988 hiperinflación

2001 estancamiento

2020 covid

Como las más sobresalientes, pero en este país se viven situaciones cambiantes permanentemente, lo que hoy es una buena propuesta de inversión, mañana se transforma en un riesgo.

10. ¿Necesitaron algún tipo de apoyo de parte del estado, o tomaron algunos de los beneficios ofrecidos?

Tomamos 1 mes del programa ATP

11. ¿En cuanto al acceso a los mismos, fue posible? ¿Consideran que existió falta de información acerca de los tipos de financiamiento?

El acceso a los mismo nos fue posible, ya que el banco hizo la mayor parte de la gestión, y en el momento nos fue brindada toda la información, pero fue ofrecido por ellos, y vimos la oportunidad de tomarla para ampliar en mayores zonas.

12. ¿Qué efecto puede producir esa falta de información?

La falta de información genera tomar decisiones en un ambiente de desconocimiento, en todos los órdenes no solamente en lo que refiere al financiamiento, tomar decisiones sin información incrementa el riesgo. Desconocer las posibilidades de financiamiento, impide el crecimiento de la empresa o tomar alternativas más costosas, lo que obliga a tener una rentabilidad menor o directamente no tenerla. Conclusión, impide el rendimiento y disminuye la rentabilidad si no se escoge la mejor alternativa.

13. ¿Tienen conocimiento o accedieron a créditos promovidos de bancos a través de alguna SGR o por el estado en la actualidad?

Hemos accedido a créditos a través de GARANTIZAR SGR promovido a través de Banco Nación

14. ¿Existen motivos específicos para la falta de financiamiento en su empresa?

En nuestro caso en particular no. Poseemos un buen acceso al financiamiento ya que al poseer un buen patrimonio poder respaldar las deudas tomadas.

15. En una escala del 1 al 10, que acceso considera que tiene al financiamiento deseado por ustedes. Siendo el 1 indeseable, y el 10 muy satisfactorio.

Siete (7)

16. ¿Conocen algún otro tipo de financiamiento que los cotidianos? ¿Que no sean préstamos bancarios o cheques de pago diferido? Si los conocen, lo utilizaron o los utilizarían. Si no los conocen tiene algún tipo de acceso a los mismos.

Si, conocemos la mayoría de los tipos de financiamientos para empresas, pero solo hemos usado los bancarios y SGR (préstamos) comerciales (cheques de pago diferidos y cuenta corriente)

17. ¿Reconocen el mercado de capitales?

Si

Entrevista

1. ¿Cómo está conformada la pyme familiar? Cantidad de familiares y empleados.

La empresa está conformada por 13 personas, de las cuales 3 son familiares.

2. Breve reseña histórica, cuando inicio la actividad de la pyme, y como llego a serlo.

La empresa inicio su actividad en diciembre de 1945. Siempre se mantuvo como una pyme con alrededor 10-15 personas a cargo de la misma.

3. ¿Bajo qué forma societaria se encuentra frente a su tributación? ¿Persona jurídica o persona física?

Durante distintas etapas de la vida de la empresa se fue cambiando la personería jurídica de la misma. Hoy somos una Sociedad Anónima.

4. Dentro de la pyme, ¿Tienen alguien encargado en la parte de financiamiento de la empresa, o como o quien lo maneja? ¿El sector administrativo o sus dueños?

El encargado de financiamiento dentro de la empresa se realiza a través de Administración. En ese puesto hoy están encargado los dueños. Además, también se utiliza la consulta del contador de la empresa para asesorarse sobre formas de financiamiento.

5. Al momento de invertir o reinvertir, lo hacen en su actividad principal o secundaron en alguna otra. Con que fuente de financiamiento lo obtienen, como obtienen ese capital para invertir.

Durante el tiempo de existencia de la pyme se realizaron y realizan varias reinversiones. En mayor medida con capitales conjuntos de financiamiento mediante el sistema bancario y ganancias de la empresa. También existieron otras actividades secundarias en las cuales se invirtieron, en estas con mayoría de capital propio y algunos créditos personales.

6. ¿Tienen acceso a chequeras de pago diferido, descubierto, venta de valores y créditos en los bancos? ¿Poseen buenas calificaciones?

7. En el año de inicio de la pandemia como se desarrolló para ustedes en cuanto a la operatoria normal de la empresa, y como lograron sobrellevar la crisis que comenzó en el 2020.

Estuvimos completamente cerrados durante aproximadamente 45 días. Durante ese tiempo al no tener ventas y tener que afrontar compromisos con proveedores solicitamos ayuda financiera a los bancos. Por fortuna, en mayo que retomamos la actividad (y durante todo el año) tuvimos un buen nivel de ventas que nos facilito afrontar los compromisos que teníamos.

8. ¿En qué posición se encontraban antes de la crisis del covid-19?

Antes de la crisis estábamos en una mejor posición económico-financiera, si bien las ventas no cesaron, se vio más comprometido el descalce financiero.

9. ¿Pasaron por alguna otra crisis anterior?

Anteriormente pasamos por la crisis del 2001.

10. ¿Necesitaron algún tipo de apoyo de parte del estado, o tomaron algunos de los beneficios ofrecidos?

Si, necesitamos del aporte especial que hizo el estado para afrontar los sueldos de empleados.

11. ¿En cuanto al acceso a los mismos, es posible?

Tenemos acceso a los mismos, pero no son los esperados por la empresa.

12. ¿Qué efecto puede producir esa falta de información?

Los efectos de la falta de información, es el poco interés que nos genera tomar créditos para financiarnos, no tenemos ofertas de bancos interesantes para invertir en maquinaria que sería uno de nuestros propósitos para crecer.

13. ¿Tienen conocimiento o accedieron a créditos promovidos de bancos a través de alguna SGR o por el estado en la actualidad?

No tenemos conocimiento de créditos bancarios a través de SGR.

14. ¿Existen motivos específicos para la falta de financiamiento en su empresa?

Los motivos por los cuales no tomamos créditos, fue por el poco plazo y las altas tasas de financiamiento, y además de eso lo montos insignificantes para invertir en tecnología que sería uno de los fines para tomar deuda y financiarnos.

15. En una escala del 1 al 10, que acceso considera que tiene al financiamiento deseado por ustedes. Siendo el 1 indeseable, y el 10 muy satisfactorio.

Cuatro (4)

16. ¿Conocen algún otro tipo de financiamiento que los cotidianos? ¿Que no sean préstamos bancarios o cheques de pago diferido? Si los conocen, lo utilizaron o los utilizarían. Si no los conocen tiene algún tipo de acceso a los mismos.

Conocemos otros tipos de financiamientos que no son los cotidianos, aunque nunca los utilizamos; no veríamos con malos ojos la posibilidad de acceder a alguno, dependiendo de las condiciones que los mismos ofrezcan.

17. ¿Reconocen el mercado de capitales?

Conocemos el mercado de capitales. Sin embargo, no sé si la empresa utilizaría ese medio para la financiación. Somos una compañía muy tradicional que asume poco riesgo y deberíamos revisar las condiciones de los mismos.

